

Muchas PYMES encuentran verdaderas dificultades para llevar a cabo acciones de promoción y venta efectivas. **RENOVA PYME** es un programa dirigido a mejorar las prácticas comerciales de la pequeña y mediana empresa para equipararlas a las de competidores con mayor tamaño y recursos comerciales.

El programa cuenta con una primera fase compuesta por talleres formativos y un diagnóstico gratuito con los que desarrollar un plan de actuación con acciones de marketing precisas y a medida.

A partir de ahí la propia empresa decide si llevar a cabo estas acciones por sí misma o bien desarrollarlas mediante los especialistas y servicios específicos de **RENOVA PYME**.



Cámara
Álava



Más información

RENOVAPYME

Programa de Mejora de Prácticas Comerciales para el Pequeño Negocio
Cámara de Comercio e Industria de Álava
Centro de Formación y Asesoramiento
Pablo Almaraz • Tel: 945 150 190
pablo.almaraz@camaradealava.com

 **RenovaPyme**
Programa de Mejora de Prácticas Comerciales para el Pequeño Negocio

solu**©**ciones / innovación



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

DEDUCCIONES – BONIFICACIONES

- Importe determinante de deducción de cuota líquida del impuesto de sociedades art.44 de la Norma Foral 24/1996
- Importe determinante de bonificación en las cotizaciones a la S.S. (Orden TAS 500/2004)

La Cámara le gestiona sin cargo estas bonificaciones.

- Requisitos:
1. Adherirse a la Agrupación de Empresas de la Cámara
 2. Comunicar en los plazos establecidos los datos de los participantes y el VºBº de la R.L.T. (si la hubiere). Solicitar los formularios e información en el teléfono 945 150 190 (María José Leiva).



fase 1 → **Talleres formativos en la propia empresa o en la Cámara**
(consultar próxima convocatoria)

El empresario elige uno o más talleres según sus necesidades y disponibilidad de tiempo:

- Taller 1: Cómo obtener clientes leales y rentables
- Taller 2: Cómo promocionar y comunicar mi negocio con éxito
- Taller 3: Cómo diferenciarnos a través del servicio al cliente
- Taller 4: Cómo desarrollar todo el potencial comercial de mi equipo
- Taller 5: Técnicas de venta y negociación efectivas

fase 2 → **Diagnóstico**

A la finalización de los talleres formativos un consultor realizará un diagnóstico final de la empresa. El objetivo es detectar áreas de mejora prioritaria y oportunidades de desarrollo comercial.

De acuerdo con el diagnóstico, el empresario acomete el plan o planes de acción más adecuados.

fase 3 → **Planes de acción**

Los planes de acción suponen un conjunto de acciones bien pensadas y a medida de cada empresa. La empresa recibe un documento que permite el seguimiento del plan, así como el control y corrección de desviaciones. Para ello se incluye un cuadro de mando específico orientado a resultados.

- Plan 1: Plan personalizado de **CAPTACIÓN DE CLIENTES**
- Plan 2: Plan personalizado de **FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**
- Plan 3: Plan personalizado de **COMUNICACIÓN**
- Plan 4: Plan personalizado de **MEJORA EN ATENCIÓN AL CLIENTE**
- Plan 5: Plan personalizado de **DESARROLLO COMERCIAL**

fase 4 → **Servicios específicos**

Como prolongación del plan o de modo independiente, la PYME cuenta con un equipo de especialistas que confeccionan acciones de marketing inteligentes y a su medida.

	Planes de Acción					
	Plan Captación	Plan Fidelización	Plan Comunicación	Plan Atención	Plan Desarrollo comercial	Sesión Consultoría Personalizada
Servicios	1. Procedimiento de Atención Cliente	✓	✓		✓	
	2. Procedimiento de Gestión Reclamaciones		✓		✓	
	3. Diseño y Revisión de Imagen Corporativa			✓	✓	
	4. Diseño de catálogos y folletos			✓	✓	
	5. Análisis de competencias comerciales	✓			✓	
	6. Confección de campaña Correo Directo	✓	✓	✓	✓	
	7. Estudio de opinión e imagen	✓	✓	✓	✓	
	8. Auditoría de calidad mediante Cliente Ficticio				✓	
	9. Depuración y actualización de Base de Datos		✓	✓	✓	
	10. Motivación del equipo comercial y de trabajo		✓	✓	✓	
	11. Sesión de consultoría personalizada	✓	✓	✓	✓	✓



FASES	COSTE POR EMPRESA	EUROS
1 → Talleres de 8 horas <i>Incluye diagnóstico personalizado</i> <i>Jornadas formativas prácticas para grupos</i>	1. Cómo obtener clientes leales y rentables 2. Cómo promocionar con éxito mi negocio 3. Cómo diferenciarnos a través del servicio al cliente 4. Cómo desarrollar mi potencial comercial y el de mi equipo 5. Técnicas de venta y negociación efectivas	1.000 1.000 1.000 1.000 1.000
2 → Diagnóstico		Sin coste
3 → Planes de Acción <i>En función del resultado del diagnóstico puede ser recomendable diseñar uno o más de los siguientes planes</i>	1. Plan Personalizado de Captación de Clientes 2. Plan Personalizado de Fidelización de Clientes 3. Plan Personalizado de Comunicación 4. Plan Personalizado de mejora en Atención al Cliente 5. Plan Personalizado de Desarrollo Comercial	990 990 990 990 990
4 → Servicios para el despliegue de los Planes de Acción <i>Para ponerlos en práctica se ofrecen los siguientes servicios operativos</i>	1. Procedimiento de Atención al Cliente 2. Procedimiento de Gestión de Reclamaciones 3. Diseño y Revisión de Imagen Corporativa 4. Diseño de catálogos y folletos 5. Análisis y desarrollo de competencias comerciales 6. Confección de campañas: Correo Directo - Postal 7. Estudio de opinión e imagen 8. Auditoría de calidad mediante Cliente Ficticio 9. Base de Datos: depuración y actualización 10. Motivación de equipos de venta 11. Sesión de consultoría personalizada	385 290 1.760 a medida 185 (persona) 295 a medida a medida a medida a medida 75 (por hora)